



INFORME
ANUAL
2009

ECLOF
INTERNATIONAL



Nuestra mission

Financiar la dignidad humana

El objetivo de ECLOF Internacional es aliviar la pobreza y restaurar la dignidad humana. Nuestro medio para lograrlo son las microfinanzas.

Los servicios microfinancieros les ofrecen a las personas y grupos vulnerables y excluidos el acceso a capital que les permiten construir medios de vida sostenibles. Esto puede abrir un sendero para salir de la vulnerabilidad y encaminarse a la auto dependencia y la estabilidad.

Las relaciones de ECLOF Internacional con los clientes deben ser una asociación de iguales y no una relación en una sola dirección entre donante y recipiente.

Nuestra responsabilidad es prestar capital bajo términos razonables apropiados a las circunstancias de nuestros clientes. Su deber es usarlo bien y luego repararlo. Juntos hacemos todo lo necesario, en el idioma de los evangelios, para ser excelentes administradores de los recursos que compartimos.

Nuestra más alta prioridad es llegar a comunidades vulnerables, especialmente en áreas rurales, que se hallan excluidas para recibir fuentes formales de financiación. Las apoyamos sin tener en cuenta género, raza, credo o inclinación política.

La dignidad humana es nuestra meta: un mundo en donde todos puedan compartir los beneficios otorgados por Dios a la Tierra con seguridad y sin temor por el futuro.

Nuestros valores

Crear sin compromiso alguno en la justicia

Dignidad humana

Respetamos el inconmensurable valor de cada vida humana. Hoy día la inequidad le niega a millones de personas la oportunidad de disfrutar la vida en su totalidad. Trabajaremos comprometidos para incrementar la dignidad humana con el fin de que todos tengan acceso a los recursos que necesitan para convertirse en proveedores para sus familias, empleados, iglesias y comunidades.

Justicia social

Todas personas tienen el derecho al alimento, la educación, la salud, a una forma de vida segura y a los beneficios de la vida comunitaria. Les ayudaremos a reclamar esos derechos por medio de una manera de ganarse la vida que les pueda proteger contra la calamidad y a construir confianza en su capacidad para escoger sus propios futuros.

Solidaridad

Como conciudadanos de un mundo, caminaremos junto a nuestros clientes para escuchar sus preocupaciones y trabajaremos con ellos como socios a medida que actúan para mejorar sus vidas. A nivel internacional, nos uniremos, como miembros de ACT Alliance, con otras organizaciones para pedir la terminación de estructuras y políticas globales que perpetúan la pobreza y la exclusión.

Participación

Todos los hombres y mujeres tienen derecho a darle forma a sus propios destinos. En nuestro trabajo apoyaremos grupos vulnerables y marginalizados. Sin embargo, puesto que las mujeres, las niñas y los jóvenes se ven desproporcionadamente afectados por la pobreza, nos enfocaremos específicamente en iniciativas que promueven su participación y liderazgo en las decisiones económicas, sociales y políticas que les den forma a sus vidas.

Escritores: Robinah Biribonwa (ECLOF Uganda) / Lidwina Cedric (ECLOF India)
Anca Draganescu (ECLOF International) / Martin Kyndt (Christian Aid)
Irene Banda Mutalima (ECLOF International) / Abigail Nelson(ERD)
Roger Said(ECLOF International) / Per Söderberg (Church of Sweden)
Georgina Thompson (ECLOF Dominican Republic)

Editor: Anca Draganescu

Traducción: Luis Augusto Restrepo

Diseño: Patricia Armada

Impresión: Graphi4, Global Publishing Services

**Printing under friendly environmental process,
paper from sustainable forests & chlorine free.**



© World Council of Churches/Archives

Los padres fundadores de ECLOF International:

Mr. Gustave Hentsch,
un banquero suizo de Ginebra,
Dr. Alphonse Koehlin
un destacado pastor de Basel
& Dr. W.A. Visser't Hooft,
un teólogo holandés que sería luego
el primero Secretario general
del Consejo Mundial de Iglesias.

Tabla de contenidos

- 04** Mensaje del Presidente de la Junta
Martin Kyndt
- 06** Mensaje de la Directora Ejecutiva
Irene Banda Mutalima
- 08** Testigo del cambio
Una reflexión de Abigail Nelson,
miembro de la Junta de ECLOF International,
sobre el proceso transicional que llevó al Marco Estratégico
- 10** Un vistazo de alguien de dentro
El cambio tal como lo ve nuestro Oficial de Programas Roger Said
- 12** Visiones del cambio
Una conversación con el Rev. Dr. Ishmael Noko,
Secretario General de la Federación Luterana Mundial
- 16** Ayudar a otros alcanzar la auto-sostenibilidad
Una exitosa historia india
- 18** Cándido Novo
Una visión sin límites
- 20** Quienes apoyan y son socios de ECLOF International
- 22** ECLOF Filipinas, pionero en agripréstamos
La Iglesia de Suecia visita a ECLOF Filipinas
- 24** Perspectivas de un Oficial de Préstamos en ECLOF Filipinas
- 26** Sistema de almacenamiento en bodegas:
Una astuta & innovativa manera de ECLOF
para apoyar a los granjeros en Uganda
- 28** Historia de una exitosa asociación:
ECLOF Uganda & Heifer Project International
- 30** Extractos de cuentas
- 32** Equipos nacionales de ECLOF
2009
- 34** ECLOF Internacional Junta & Secretariado Internacional
2009

Mensaje del Presidente de la Junta

MARTIN KYNDT

La crisis bancaria de 2008 ha tenido un profundo y duradero impacto en la salud de nuestra economía global. La caída en el 40% del valor de las bolsas de valores mundiales representa la peor caída no presenciada desde la Gran Depresión y la reducción de crédito resultante empujó a muchas partes de la economía global hacia la recesión. La profundidad de su impacto ha sido extensa y nos ha recordado duramente el hecho de que cada parte de nuestro moderno sistema financiero está completamente interconectada y de que lo que ocurre en una parte del mundo puede tener un grave efecto en otra parte, e.g., unas malas hipotecas en un suburbio de Florida en los Estados Unidos lo que llevó a la bancarota del sistema bancario de Islandia.

ECLOF International

Informe anual 2009

4

Fuera del impacto estructural, la crisis bancaria global también generó un cierto número de asuntos éticos significativos que tocan mordazmente el trabajo de ECLOF. Las raíces de la crisis fueron esencialmente generadas por un medio económico que promovió e incentivó a la gente a asumir altos niveles de préstamos sin tener debida cuenta de su habilidad para pagarlos. Bajas tasas de interés y equivocados esquemas de incentivos dentro del sistema bancario incrementaron un clima de préstamos irresponsables. Gente que no estaba en buenas condiciones económicas en Estados Unidos y Europa aprovecharon la oportunidad de acceso a financiación para comprar sus casas, a menudo a niveles mucho más altos de los que ellos podían repagar por medio de sus ingresos habituales. Mientras que los precios de la finca raíz seguían altos, el atraso en los pagos de los préstamos se vio afectado por el incrementado valor en el capital de la propiedad. Sin embargo el nivel de riesgo en el sistema le quitó valor al activo base y todo el sistema colapsó como un castillo de naipes.



La crisis financiera ha cuestionado la ética y la moral del préstamo, que son recordatorios del reto para el trabajo de ECLOF. Nuestra misión de enfrentar la pobreza por medio de la prestación de servicios microfinancieros está profundamente enraizada e influenciada por los valores cristianos que hemos heredado. Estos valores dirigen y le dan forma a quienes escogemos como nuestra audiencia meta y de qué forma decidimos entregar nuestro apoyo. Las comunidades rurales que buscamos servir son a menudo marginalizadas de los servicios corrientes. Tienen pobre acceso a recursos básicos y poca influencia sobre las decisiones políticas que impactan la calidad de sus vidas. Su diaria existencia es a menudo frágil, pues tienen escasa capacidad para resistir choques inesperados.

Conscientes de la vulnerabilidad de las comunidades y de las personas a quienes apoyamos, necesitamos tener el reto y la guía constante de nuestros valores cristianos que marcan nuestro trabajo. Al otorgar préstamos, esto debe guiarnos a que siempre nos pongamos a prueba frente un cierto número de preguntas claves:

- ¿Este préstamo fortalecerá la resistencia de nuestro cliente o incrementará aún más su nivel de endeudamiento?
- ¿Es el nivel del préstamo apropiado para la habilidad del cliente para pagarlo?
- ¿Es el nivel de interés cobrado sobre el préstamo el apropiado para cubrir tanto el costo del servicio como para asegurar la eficiencia operacional de CNE?
- ¿El suministro de los préstamos traerá beneficios más amplios para la comunidad?

La vulnerabilidad de las comunidades pobres se ve a menudo incrementada por la volatilidad de sus ingresos base. Las comunidades rurales en particular dependen de los altibajos de climas y estaciones variables. Tener la oportunidad de ahorrar durante las buenas épocas puede a menudo tener un impacto significativo en cuanto a la capacidad para resistir en épocas difíciles. La provisión de ahorros seguros como un servicio les ayuda a los clientes a construir una capacidad base que puede reducir significativamente el nivel de su vulnerabilidad. Les puede ayudar a fortalecer su resistencia ante lo inesperado y también les puede ayudar a construir garantías que fortalezcan su capacidad para pagar sus préstamos. Constantemente creo que necesitamos explorar maneras efectivas de extender nuestro rango de servicios para incluir el ahorro. Al hacerlo, necesitaremos asumir significativa responsabilidad para asegurar la seguridad de aquellos fondos que se nos han confiado, lo que tendrá implicaciones en cuanto a la probidad y transparencia de nuestras operaciones.

« La misión de ECLOF es restaurar la dignidad humana por medio de la provisión de servicios financieros.

Sin embargo estos servicios deben ser otorgados dentro de un contexto más amplio de necesidades de la comunidad. Por lo tanto el trabajar mancomunadamente con nuestros socios comunitarios es fundamental para nuestro enfoque y efectividad. Que la forma como entregamos esta misión y la manera como trabajamos con otros esté siempre bajo la guía de nuestros valores cristianos enraizados y que inspiren nuestro trabajo. »

ECLOF International
Informe anual 2009

5

110.000

clientes

recibieron asistencia
de ECLOF Internacional
este año.



ECLOF International
Informe anual 2009

6

Mensaje de la Directora Ejecutiva

IRENE BANDA MUTALIMA

Los tiempos cambian. Algunos de nosotros recordaremos la excitación de nuestro progreso al final de cada año académico. En verdad el transcurso de los años marcó pasos importantes en el cambio de nuestras vidas de un nivel de un logro académico a otro. Algunas veces se obtuvieron posiciones de antigüedad y cuando llegaron responsabilidades adicionales junto con un buen título, esto sólo incrementó la excitación.

Lo que en verdad no es casi reconocido, sin embargo, es el precio que es necesario pagar por el cambio. Demanda un difícil reposicionamiento en ideas y acción. Involucra romper viejos hábitos que irían en detrimento para la nueva persona lo mismo que aprender lo que exige para disfrutar cómodamente en el nuevo estatus creado por el excitante cambio. Lo que no consideramos a menudo suficientemente es el fracaso de los resultados cuando la excitación del cambio inminente no va acompañada por acciones necesarias para que el cambio sea permanente.

Colectivamente hemos desarrollado un Marco Estratégico coherente y bien articulado para el período 2010 a 2014. Todo el documento se basa en el tema del cambio: cambio en la forma como trabajamos mutuamente; cambio en la forma como nos asociamos y en la forma como servimos; cambio en la forma como ponemos en práctica nuestros valores y en la forma como ejercemos nuestra administración; y por lo general, cambio en la forma como hacemos los negocios de ECLOF en todo el mundo. Este mensaje es tan claro como el cristal en este importante documento. También creo que cuando agregamos las palabras finales, fue con un sentido de excitación de que por fin lo habíamos hecho. Quizás necesitamos hacer una pausa por un instante y preguntarnos: ¿Cuál es el verdadero trabajo de implementar los cambios exigidos en la estrategia?

En mi carrera he tenido el privilegio de fortalecer la estructura y la arquitectura de diferentes organizaciones, ayudándoles a volverse a posicionar mejor como líderes en sus mercados. Una de las primeras cosas que hice en estas instancias fue buscar en dónde se había presentado la falla para la implementación de su plan. Durante estas averiguaciones a menudo me molestó notar que los documentos de planeación eran, en el mejor de los casos, archivados y no se los usaba para guiar el trabajo. Me pareció que esta era la gran falla en la implementación de cualquier estrategia: la inhabilidad para culminar una estrategia y de llevar a cabo los ajustes propuestos en el plan como eventos concretos en la realidad.

El toque de clarín es para que nosotros asumamos la responsabilidad antes este conjunto de responsabilidades que hemos adoptado en nuestro Marco Estratégico. Revisemos nuestro trabajo en línea con estas estrategias bien concebidas. Se trata del cambio: no podemos esperar ver diferentes resultados si continuamos haciendo las mismas cosas que hicimos antes de resolver implementar el cambio. Se dice que la persona que falla planear, planea fallar. Deseo añadir a esto que no es mejor aquel que planea pero que falla en la ejecución de ese plan.

Ahora que acogemos a un ECLOF renovado, reflexionemos profundamente sobre todo lo que hacemos en línea con el nuevo derrotero que hemos demarcado. Todos nuestros recursos necesitan estar enfocados en una nueva manera de hacer los negocios de ECLOF. Hemos articulado nuestra estrategia tan claramente que no tendremos excusa por el fracaso. El cambio tiene que ocurrir.

USD 35
milliones

fue el valor total
del portafolio en 2009.

Testigo del cambio

Una reflexión de Abigail Nelson sobre el proceso transicional que llevó al Marco Estratégico

ECLOF International
Informe anual 2009

8

El cambio ha sido necesario para revisar el contexto dentro del que ECLOF Internacional opera y para posicionar mejor a nuestra organización en la industria microfinanciera actual. Tenemos una historia ilustre, tenemos una hermosa tradición y tenemos importantes conexiones con las iglesias. Estamos por lo tanto en posición de llegar a comunidades que otras instituciones microfinanciera es posible que no puedan hacerlo. Sin embargo, no hemos tenido el caudal de conocimientos para tomar decisiones que son informadas desde la base, a lo largo y ancho de todo el camino, desde las comunidades locales hasta la Junta de ECLOF Internacional. El cambio entonces era necesario.

Lo que más me impresionó en el diseño e implementación del nuevo Marco Estratégico ha sido el proceso de fuerte compromiso participativo. Existe acuerdo unánime desde todos los niveles de la organización de que el cambio era necesario. El proceso sistemático de consulta que se generó ha sido muy impresionante. Más aún, esto ha demostrado el fuerte compromiso de los equipos gerenciales y las juntas directivas de los CNE, de las comunidades con las que trabajamos y, por último, de la burocracia en toda la organización. Dicha participación fue y sigue siendo clave para que creemos una institución efectiva.

Los otros logros importantes que traerá este cambio son la nueva estructura de gobernabilidad para ECLOF Internacional y el papel claramente definido del Secretariado Internacional. El crear una estructura de gobernabilidad que supervise a una organización multinacional que trabaja dentro de una industria bastante rápida y el definir el papel del Secretariado en este proceso demanda una gran visión hacia el futuro. En verdad aprecio a Martin, nuestro Presidente, por guiarnos a lo largo de este proceso.

12% es el incremento
del número de mujeres clientes
desde 2008 a 2009.



Pero de lo que me siento más orgullosa es del claro enfoque del nuevo Marco Estratégico en cuanto a nuestros clientes básicos, la gente a la que servimos: individuos y comunidades marginadas. Esto asegurará que todos los CNE tengan estrategias diseñadas precisamente para dirigirse a estos tipos de cliente y para que estén equipados con el fin de monitorear el impacto social de su propio trabajo. Para mí, es un tremendo logro. Parece pequeño, pero cuando vemos el mar de necesidades, y nos enfocamos hacia donde en verdad queremos que estén nuestras actividades microfinancieras para hacer la diferencia es, en verdad, un gran paso adelante. (AN/AD)

Abigail Nelson,

Vice Presidente Senior en Episcopal Relief & Development, está actualmente en la Junta de ECLOF International.

« CUANDO ENVISIONO A ECLOF INTERNATIONAL EN 2014, ESTO ES LO QUE VEO.

En primer lugar, una más amplia base de clientes a medida que respondemos a la creciente demanda de nuestros servicios en países en desarrollo. En segundo lugar, algunos CNE generando grandes impactos en los países en donde operamos. Y por último, un activo proceso de compartir conocimientos dentro de la red que nos llevará a desempeñarnos globalmente. »

ECLOF International

Informe anual 2009

9

62% de los clientes de ECLOF Internacional son mujeres.

« Durante varios años he venido abogando por la implementación de indicadores estandarizados en toda la red para monitorear el desempeño de los CNE. Estos indicadores de desempeño serían idealmente tanto financieros como sociales, y una vez se entran a un sistema de datos centralizado nos permitirían comparar, analizar e identificar vacíos lo mismo que oportunidades de aprendizaje a lo largo y ancho de la red, para compartir experiencias entre nosotros y luego, por supuesto, para fortalecer y movilizar nuestros recursos. Claro, todavía no llegamos allí, pero me anima profundamente ver que está pasando así mientras ustedes leen estas líneas. »



ECLOF International
Informe anual 2009

10

Un vistazo de alguien de dentro

El cambio tal como lo ve nuestro
Oficial de Programas Roger Said

Mary vende artículos para coser en un mercado de Accra, Ghana. Para aumentar su negocio, se juntó con otras mujeres del mismo mercado y juntas pidieron un préstamo de grupo a ECLOF.

Como cabeza del grupo, tiene que colectar los pagos de cada mujer que lo forma. En esta foto, está reembolsando una parte del préstamo del grupo a un oficial de préstamos de ECLOF que inscribe la transacción en el libro de préstamos de los clientes.

Roger Said ha sido parte del equipo de ECLOF Internacional desde 2007 y ha sido un testigo privilegiado de los cambios incrementales que ha llevado a cabo la organización en gobernabilidad, liderazgo, eficiencia operacional y arquitectura estructural. En especial, él ha estado muy activo brindando apoyo logístico durante el proceso de consulta que llevó a la aprobación global del nuevo Marco Estratégico, uno de los mayores logros de 2009. Al responder a nuestras preguntas, he aquí algunas de sus ideas respecto al proceso transicional que llevó al Marco Estratégico 2010-2014.

ECLOF ha llevado a cabo muchos cambios en los últimos meses, especialmente en gobernabilidad: ¿Cuáles son sus ideas al respecto?

El nuevo modelo de gobernabilidad hace que la Junta de ECLOF sea más ágil y mejor equipada para darle a la administración políticas que reflejen las ideas «modernizadas» en las microfinanzas. El enfoque de la nueva Junta está en la creación de políticas y la supervisión mientras que anteriormente la línea entre gobernabilidad y operaciones era algunas veces borrosa. Yo en especial apoyo y me siento optimista respecto a este desarrollo.

Describanos el proceso de desarrollo que llevó al Marco Estratégico actual. ¿Qué retos identificaron sus autores?

¿Cómo se desarrolló su comprensión de las necesidades y objetivos de ECLOF durante el proceso de redacción del Marco Estratégico?

Una característica clave del proceso es que fue muy incluyente, con cerca de 50 individuos participantes consultados desde tres grupos: la Junta, nuestros Socios Ecuménicos (SE) y nuestros CNE. Esto, sin embargo, también implicó que se debían reconocer muchos puntos de vista opuestos y que se debía hacer algunas selecciones entre puntos de vista divergentes y opuestos. Esto fue analizado por un proceso que se llevaba a cabo al mismo tiempo y que trató de institucionalizar «mecanismos de escucha» que capturaran las preocupaciones de todos los participantes.

Según su punto de vista, ¿cuáles son los principales logros del Marco Estratégico?

Para mí, los principales logros del Marco Estratégico son: un renovado compromiso de llegar a más clientes y a clientes más pobres; un renovado compromiso de lograr estabilidad financiera y diversificación de fuentes de financiamiento; y la visión de una organización unificada en términos de práctica, estándares de desempeño y reconocimiento

¿Cuál es el objetivo que usted quiere que más se logre?

¿Cuál meta usted cree que es crucial para el éxito de ECLOF?

Para lograr el éxito de ECLOF, es crucial crear un incremento sostenible en los ingresos de sus clientes; convertirse en una organización financieramente estable; entrar en asociaciones más estratégicas; y por último, enfrentar su reto más urgente: detener las pérdidas que se presentan a nivel de los CNE e incrementar dramáticamente la consecución de fondos.

ECLOF International
Informe anual 2009

11

37% de los clientes
de ECLOF Internacional
son **jóvenes.**

Visiones del cambio

Una conversación con el Rev. Dr. Ishmael Noko, Secretario General de la Federación Luterana Mundial

ECLOF International
Informe anual 2009

12



El Rev. Dr. Ishmael Noko le brindó a ECLOF Internacional el increíble privilegio de concedernos su última entrevista como Secretario General de la Federación Luterana Mundial el 30 de agosto, 2010. El tópico de la conversación fue: «El Cambio». Le preguntamos al Dr. Noko cómo, teniendo en cuenta el mar de cambios que tiene lugar en nuestra organización, el envisionaba el futuro. Lo que sigue son sus comentarios sobre este y otros interesantes tópicos.

¿Qué nos puede decir acerca de la historia de la colaboración de la FLM con ECLOF?

La FLM y ECLOF son mutuos y cercanos contemporáneos y comparten un rico fondo de valores comunes. Mientras que la FLM fue fundada en 1947 como sucesora de la Convención Mundial Luterana, ECLOF – sucesor de AIPP – había llegado a la escena justo un año antes. Lo que poca gente recuerda ahora es que ECLOF tenía su hermana gemela que sigue activa hoy: la Comisión de Iglesias en Asuntos Internacionales. Todas estas tres organizaciones respondieron el llamado por solidaridad y por una visión global dentro de la comunidad ecuménica. Por lo tanto fue simplemente natural que cuando la FLM fue creada ya se había comprometido firmemente con el tipo de financiamiento que ECLOF ofrecía en ese entonces.

¿Cuál fue su primer contacto con ECLOF?

¿Cuál fue su reacción la primera vez que oyó hablar de Microfinanza?

¿Y cuál es su opinión acerca de ella ahora?

Es probablemente importante notar que ECLOF fue creado en el amanecer de la Segunda Guerra Mundial cuando nos encontrábamos en un tiempo de crisis. Fue en verdad una antorcha verdadera en una época de oscuridad cuando las iglesias estaban afligidas por la pobreza y había poco abastecimiento de esperanza. Según mi punto de vista, antes de ser una institución financiera, el primer y más destacado papel de ECLOF había sido el de restituir la esperanza a las desvastadas iglesias. Este es un punto en especial mordaz hoy día cuando nos hallamos nuevamente en un momento crítico. ECLOF brilla más en tiempos de crisis: estamos viviendo dichos tiempos ahora y es cuando más se necesita a su organización. Estoy especialmente interesado en ver cómo su creciente presencia y su más extendida actividad se desempeñarán con sus organizaciones hermanas, entre ellas la FLM. Este es un momento kairos para ECLOF y no deben dejarlo pasar.

Cuando oí por primera vez de microfinanzas pensé: otra vez nos encontramos con alguien que quiere volverse rico cobrando intereses y de ninguna manera se diferencia de los banqueros. Mi reacción no era única, puesto que es común entre las iglesias pensar que cuando alguien presta dinero debe esperar que le devuelvan los dos dólares sin intereses adicionales. En verdad, las iglesias no piensan que una organización como la de ustedes sencillamente no puede funcionar sin cobrar intereses sobre sus préstamos. Yo personalmente salí de mi reacción negativa inicial. Más aún, solicitar el pago de intereses está totalmente a tono con las formas tradicionales de compartir. En cada sociedad, sea que hablemos de compartir la mantequilla, el ganado o el pollo, así es como funciona. En las familias que conozco decimos que si estás escaso de harina y le pides a tu vecino dos cucharadas, tú naturalmente le devuelves dos y media. Esta es la forma tradicional de hacer las cosas y todos lo sabemos. Las microfinanzas sencillamente utilizan la misma filosofía. De ninguna manera se la debe confundir con los usureros. En verdad, está claro que no podrías seguir siendo viable sin contar con las ganancias producto de los intereses que cobras.

Es aquí donde la religión y los líderes religiosos deberían guiar y educar a la gente. Y en mi opinión ECLOF se distingue claramente de los bancos y brilla como una institución financiera ecuménica al demostrar que se centra primariamente en la gente y que la gente es lo más importante – resumiendo, que ECLOF está más interesado en los clientes a quienes sirve y en su bienestar que en obtener utilidades para la organización como tal. Ahora bien, yo conozco a ECLOF durante muchos años y puedo decir que ECLOF no está ganando intereses para ECLOF. Al contrario, respecto a su misión y valores, los intereses ganados se circulan para que puedan ayudar a otros. Más aún, ECLOF se destaca por tomar fuertes riesgos al darles préstamos a gentes a quienes los bancos no ayudan. Por lo tanto, la calidad de la actitud de ECLOF es la que la distingue tan bien de otras IMF y bancos.

« ECLOF surgió para responder a la crisis generada por la Segunda Guerra Mundial. En estos tiempos de crisis de hoy, ECLOF debe una vez más responder el llamado.

ESTE ES UN MOMENTO
KAIROIS PARA ECLOF. »

ECLOF International
Informe anual 2009

14

¿En dónde ve oportunidades para una asociación entre ECLOF y la FLM?

En especial, ¿según su punto de vista, cuáles podrían ser las formas posibles para fortalecer su asociación con la FLM?

Concretamente he aquí algunas posibles formas que deben ser exploradas:

ECLOF Internacional estuvo representada en la décima primera Asamblea de la FLM en Stuttgart, y en verdad pensé que era apropiado que ustedes estuvieran allí con nosotros. El tópico de la Asamblea fue «Dáenos hoy nuestro pan de cada día». Ahora, ¿qué se necesita para llevar pan a la mesa? Hay muchos procesos y agentes involucrados, tales como la lluvia, los granjeros, los panaderos y los sistemas de panaderías. Las finanzas son también parte de este sistema, y es aquí en donde entra ECLOF. Las actividades microfinancieras de ECLOF son una respuesta financiera ecuménica para aquellos que están buscando su pan de cada día. Pero para primero fortalecer su relación entre nuestras dos organizaciones, yo sugeriría que estableciéramos una mejor representación mutua. Con esto quiero decir que la FLM podría ser invitada a ser miembro de la Junta de ECLOF – una posición que perdimos en los años 90 – a tiempo que su organización incrementaría su presencia de consejería en el Comité de Misión & Desarrollo en la FLM. Uno de los beneficios claves de tal convenio sería el compartir información entre nuestras dos organizaciones. Esto específicamente facilitaría el prevenir la duplicación de proyectos entre ambos, de esta manera haciendo que nuestro trabajo, sin pasar por alto nuestra asignación de recursos, fuese más eficiente. Por último, los microcréditos tienen un papel por desempeñar en el trabajo de la FLM en el campo. Habría definitivamente una oportunidad para que ECLOF le ayudara a la FLM a administrar sus actividades microfinancieras. Y esta es una posibilidad práctica para una acción mancomunada.

63% de los clientes
de ECLOF Internacional
trabajan en
áreas rurales

&

12% son activos en
labores agrícolas.

Tal como usted ve el desarrollo de ECLOF hoy día, ¿cuáles son sus esperanzas para el futuro?

Mis esperanzas para el futuro se fincan primera y más destacadamente en las asociaciones. Y mientras que podemos y debemos soñarlas en Ginebra, es al nivel básico de campo en donde pueden ser implementadas si es que han de perseverar y hacer una verdadera diferencia. En una cara de la moneda, ustedes tienen los comités de ECLOF que operan en diferentes países – en la otra cara, tenemos los comités de la FLM que hacen un trabajo similar, y también están los Consejos Nacionales de las Iglesias que a menudo están ubicados en los mismos países. Estos comités son vecinos cercanos, pero trabajan en diferentes corredores. Lo que necesitamos hacer hoy es dismantelar estos corredores y los muros que dividen nuestras organizaciones. En verdad, es interesante notar que cuando el movimiento ecuménico fue creado, organizaciones tales como CMI y la FLM eran ricas. A medida que el tiempo pasó, comenzamos a construir muros entre nuestras organizaciones y esto sigue así hoy. Ahora que nuestras circunstancias económicas han cambiado, también deberíamos hacerlo nosotros.

En verdad, creo que es la hora de que derribemos estos muros y recordemos nuestras raíces comunes en el comienzo de nuestro movimiento. Abreviando, debemos aprender una vez más a trabajar juntos en uno y en el mismo corredor. Así es como yo lo veo: cada una de nuestras organizaciones debería identificar su propio nicho dentro de la comunidad ecuménica global y posicionarse claramente *vis-à-vis* nuestras organizaciones hermanas.

Primero debemos estar de acuerdo en lo que queremos lograr juntos como un movimiento global. Sólo entonces podremos trabajar de tal manera que nuestros primeros logros sean de nuestra propiedad común dentro de la familia ecuménica, que nuestro trabajo conlleva a una sola y sencilla agenda. Naturalmente, si todos buscamos esto, todos no podemos trabajar en lo mismo. Consecuentemente, los servicios microfinancieros que ECLOF ofrece pertenecerán a toda la familia aunque sólo ECLOF los lleva a cabo. Para resumir, a tiempo que todos estamos de acuerdo en cuanto al nicho global para las actividades del movimiento ecuménico, también necesitamos determinar claramente qué organización, cuál familia, tiene un mandato específico.

14%
es el incremento
de préstamos
rurales
entre 2008 & 2009.

ECLOF International
Informe anual 2009

15

Y de esta manera no habrá ya más división pero en cambio nos aseguramos de que el movimiento global tiene la representación correcta en las actividades correctas. ECLOF no tendrá éxito a no ser que todos estemos de acuerdo respecto al nicho específico que ocupa dentro de la comunidad ecuménica. Por lo tanto necesitamos revigorizar las conversaciones entre nuestras organizaciones para entender lo que hacemos y cómo podemos colaborar. La situación global significa que hay menos dinero hoy. Tomemos esto como una oportunidad para unirnos y mostrar lo que la solidaridad en verdad significa en un escenario ecuménico.

Ayudar a otros a alcanzar la auto-sostenibilidad

Una exitosa historia india

ECLOF International
Informe anual 2009

16

«Ahora puedo administrar mis propias finanzas, independientemente de la guía que ECLOF brinda», dice R. Selvi a tiempo que mira orgullosamente la tejedora nueva, comprada recientemente y que les trae a ella y a su familia unos ingresos de USD 30 por sari.

Crear una sociedad de iguales en vez de hacer obras de caridad – esta era la principal meta de nuestros padres fundadores cuando crearon ECLOF Internacional en 1946, y hoy ECLOF India puede sentirse orgullosa de haberles ayudado a Selvi y a muchos otros a lograr auto-sostenibilidad. En verdad, Selvi es parte del Grupo de Auto-Ayuda Mercury, conformado por trece miembros. Como grupo, tienen ahorros internos por USD 2.260 y ahorran USD 2 por mes. Se prestan dinero mutuamente con una tasa de interés de 24% al año; regularmente tienen reuniones grupales; y su contabilidad es perfecta puesto que se han educado financieramente. En resumen, es «un placer colaborar con ellos», de acuerdo con nuestro Oficial de Campo, C. Jeremiah.

UN VISTAZO A ECLOF INDIA:

- Fecha de fundación: 1964
- Servicios ofrecidos & clases de préstamos: préstamos a auto-grupos
- Número de sucursales: 15 sucursales abarcando 5 estados en India
- Promedio del monto del primer préstamo: USD 90
- Número de préstamos activos (a diciembre 2009): 2.300
- Número de clientes activos (a diciembre 2009): 10.650
- Número de oficiales de crédito (a diciembre 2009): 22
- Porcentaje de clientes mujeres: 100%
- Tasa de repago: 91.5%

S. Thangamani, quién promovió la creación del Grupo Mercury, igualmente ha tenido una relación a largo plazo con ECLOF. «Con la ayuda de ECLOF pude darle un empuje a mi negocio», dice ella. En verdad, Thangamani administra un activo y ocupado comedor en Kancheepuram que ofrece la especialidad culinaria conocida como «Idiyappam», un popular plato del sur de la India hecho con harina de arroz y que se sirve endulzado con leche de coco. «Con préstamos adicionales de ECLOF India, expandí mi negocio lo que le permitió a toda mi familia involucrarse en él, y también le trajo armonía a la familia». La auto-sostenibilidad también, se da con el curso del tiempo, pues Thangamani pudo comprar un pequeño terreno y construir una casa. (LC/AD)



« Hay muchas instituciones financieras que estaban dispuestas a ofrecernos un préstamo », dice Thangamani, « pero escogimos tomar el préstamo de ECLOF puesto que es la primera institución que se nos acercó y nos instruyó respecto a micropréstamos fue ECLOF ».

En cuanto a Selvi, ella estaba cansada de pedir prestado y de la complejidad involucrada en las transacciones crediticias y las tasas de interés. « No sabíamos sobre préstamos, tasas de interés, etc. », dice ella. « El Oficial de Créditos no sólo nos habló de los grupos de auto-ayuda sino que nos instruyó acerca de la cultura de los grupos de auto-ayuda y nos impartió educación financiera durante seis meses, monitoreando nuestro progreso, antes de concedernos préstamos a cada una. »



« El Grupo Mercury de Auto-Ayuda fue creado en octubre de 2007. El Oficial de Campo C. Jeremiah, visitaba el villorio de Thangamani y Selvi frecuentemente y primero se hizo conocer de la gente local. Luego conformó un grupo de mujeres y les enseñó acerca de ahorros, préstamos y tasas de interés antes de presentarles los programas de ECLOF. Les ayudó a registrar el grupo bajo el nombre de « Mercury SHG » y a establecer un Comité de Gerencia.

A lo largo de varias reuniones semanales, instruyó a las mujeres del villorio acerca de contabilidad, comercio y otras técnicas que les incrementarían sus ingresos. Para asegurarse de que sus ahorros fueran regulares, él monitoreó al grupo regularmente durante seis meses, y solo después de ese tiempo les ofreció el primer préstamo con ECLOF.

Más aún, nuestro Oficial de Campo introdujo a los miembros del grupo a los programas de entrenamiento para mujeres que ofrecía el Gobierno de Tamil Nadu. Por medio de estos programas las mujeres fueron no solo entrenadas sino que recibieron un incentivo mensual del gobierno. Al completar el programa de entrenamiento, a cada una de ellas se les dio un Certificado del Gobierno – una credencial en extremo importante para obtener un empleo. »

ESTE ES EL TERCER PRÉSTAMO QUE TANTO SELVI COMO THANGAMANI OBTIENEN DE NOSOTROS:

Progresión:

- 1.^{er} préstamo – USD 90
- 2.^o préstamo – USD 180
- 3.^{er} préstamo – USD 270

Cándido Novo

Una visión sin límites

ECLOF International
Informe anual 2009

18



« Con un préstamo de ECLOF compré mi primer carro de perros calientes. Me costó 350 dólares. A medida que expandí mi negocio, pude adquirir 18 carros y emplear a 24 personas. Sin embargo, sentí la necesidad de cambiar de negocio porque estaba creciendo, por lo que me pasé a la venta y distribución de helados. Comencé con una guagüita – un camión pequeño en asociación con un amigo, pero al final compré otros camiones y también pude comprar la parte del negocio de mi asociado ».

Con sólo dos años en el negocio Cándido Novo ya tiene seis carros de helados, pero su meta final es tener 25 y comprar su propia máquina para hacer helados. Mientras tanto su influencia positiva le ha llegado a sus parientes, puesto que varios de ellos – siguiendo su ejemplo – tienen éxito en el negocio de los helados. A primera vista usted no caería en cuenta pues él es tan ágil y diestro, pero Cándido Novo es ciego. Sin embargo, él carece sólo de la visión física pues su visión para vivir y sobrepasarse no tiene límites. Un emprendedor que ha tenido éxito en cada empresa que se ha fijado alcanzar, administra sus negocios, tiene una actitud muy positiva hacia la vida, y dice que siempre trabajará para encargarse de las necesidades de su familia. (GT/AD)

« Obtuve mi primer préstamo de ECLOF pues otras instituciones no me prestaban nada porque yo no tenía historia crediticia ni garantía alguna para respaldarlo.

Así que en verdad estoy muy agradecido con ECLOF pues me abrieron las puertas y he podido mantener mi negocio creciendo. »

CÁNDIDO NOVO TIENE SIETE PRÉSTAMOS REGISTRADOS CON ECLOF DOMINICANA.

Comenzando con USD 415 en 2005, sus préstamos se incrementaron año tras año hasta USD 3.200 hoy.



UN VISTAZO A ECLOF DOMINICANA:

- Fecha de fundación: 1984
- Servicios ofrecidos & tipos de préstamos: Préstamos grupales, préstamos individuales & institucionales
- Número de sucursales: 6
- Monto promedio del primer préstamo: USD135
- Número de clientes activos (a diciembre 2009): 9.432
- Número de oficiales de crédito (a diciembre 2009): 47
- Proporción de mujeres clientes: 78%
- Tasas de repago: 97.1%

80% es
nuestra tasa promedio
de retención
de clientes.

ECLOF International
Informe anual 2009

19

En 2009 Cándido Novo ganó el primer premio en la categoría «Novicio del Año» de los «Premios 2009 de Micro Empresa» un evento patrocinado por la Fundación CITI.

Fue una gran alegría para toda la familia ECLOF Dominicana que uno de nuestros clientes recibiera este Premio, que ha sido otorgado por más de 20 años en todo el mundo incluyendo la República Dominicana.

21 Oficinas
& Nacionales
& 113 Sucursales

son lideradas por
ECLOF International
en todo el mundo.

NUESTROS SOCIOS EN 2009

En 2009, nuestros Socios Ecu­mé­nicos (SE) fueron nuevamente leales a nuestra causa y nos ofrecieron valioso apoyo financiero. Sin ellos no nos hubiera sido posible haberles llegado a las vidas de tantas personas en todo el mundo y de haber hecho una verdadera diferencia.



BREAD FOR ALL



CHRISTIAN AID



BREAD FOR THE WORLD



EPISCOPAL RELIEF & DEVELOPMENT

ECLOF International
Informe anual 2009

20



EVANGELISCHER
ENTWICKLUNGSDIENST (EED)



EVANGELISCHE KIRCHE
VON WESTFALEN

ECLOF International's Supporters & Partners

Nos gustaría aprovechar esta oportunidad para agradecerles sinceramente por su continua ayuda en nuestro trabajo y para solicitarles su colaboración en los retos para 2010.



UNITED METHODIST WOMEN



The United Church of Canada L'Église Unie du Canada

UNITED CHURCH OF CANADA,
EN ASOCIACIÓN CON
CANADIAN INTERNATIONAL
DEVELOPMENT AGENCY (CIDA)



ICCO



HEIFER INTERNATIONAL

Church of Sweden 

CHURCH OF SWEDEN



WEEK OF COMPASSION,
DISCIPLES OF CHRIST



NORWEGIAN CHURCH AID



PRESBYTERIAN COMMITTEE ON THE
SELF-DEVELOPMENT OF PEOPLE (SDOP)



ONE GREAT HOUR OF SHARING,
THE UNITED CHURCH OF CHRIST

10% es el
incremento
de nuestro portfolio
entre 2008 y 2009.

USD 320:
es el monto de nuestro
préstamo promedio.



ECLOF International
Informe anual 2009

22

ECLOF Filipinas, pionero en agri-préstamos

La Iglesia de Suecia visita a ECLOF Filipinas:
observaciones de Per Söderberg

90% es nuestra tasa
promedio de pagos.

Por más de dos décadas la Iglesia de Suecia ha estado involucrada en microfinanzas y, como tal, ha podido seguir el desarrollo y las tendencias de una industria que está madurando y adquiriendo confianza en sí misma. Sin embargo, la industria todavía no está bien desarrollada para apoyar a las comunidades rurales y para suplir las demandas de pequeños propietarios o la subsistencia de granjeros. En verdad, en gran parte las microfinanzas les otorgan a granjeros productos crediticios que han sido desarrollados para satisfacer a los egoístas comerciantes urbanos.

La visita a ECLOF Filipinas se concretó debido al enfoque que tienen en productos microfinancieros relevantes diseñados especialmente para los granjeros. Fue por lo tanto interesante notar en sus portafolios un enfoque incrementado en préstamos agrícolas, en donde parece que ECLOF Filipinas ha encontrado un buen nicho para desarrollar sus operaciones. Este nicho está dándole a ECLOF buenos ingresos y un verdadero valor al cliente. Esto le permite al cliente construir activos y una gran diversidad en sus ingresos – de esta manera reduciendo la vulnerabilidad que es a menudo lo que le impide salir de la pobreza.

Fue interesante aprender acerca de las diferentes prácticas que ECLOF Filipinas está desarrollando, tales como el agri-préstamo. También vale la pena mencionar el sentido de asociación, más que la simple relación cliente-acreedor, que ha surgido al desarrollar productos agrícolas en el portafolio. Conocer a los clientes es no sólo saber acerca de sus necesidades sino verdaderamente entender cómo crear una asociación que es benéfica para el granjero así como lo es para la institución que concede el préstamo. Basándonos en lo que observamos, ECLOF es un pionero en las Filipinas en el campo de micro financiación agrícola, y creemos que hay un gran potencial para replicar este producto en otros CNE locales.

El promover préstamos agrícolas sin al mismo tiempo considerar las implicaciones medioambientales es por su puesto un callejón sin salida. Por lo tanto nos alegra conocer las ideas y planes de ECLOF para incrementar actividades para despertar la consciencia y la capacidad de generar sólidas prácticas medioambientales en la agricultura. Creemos que es aquí donde hay un gran potencial para asociaciones estratégicas con ONG locales e internacional para incrementar la disponibilidad, dimensiones y alcance de los productos agrícolas.(ps)

Per Söderberg

es consejero para políticas de Microfinanzas en la Iglesia de Suecia y fue miembro de la Junta de ECLOF Internacional desde noviembre 2009 hasta julio 2010.



© Christof Krackhardt (Bread for the World)

ECLOF International
Informe anual 2009

23

« Al ser una iglesia que trabaja en el desarrollo, nuestros socios naturales en la mayoría de nuestras actividades son las iglesias locales. Desde esta perspectiva ECLOF Filipinas también merece una visita debido a su muy interesante y recíprocamente benéfica relación con las iglesias locales.

Sentimos que esta relación en gran parte abarca la idea central de ECLOF, sin mencionar la identidad única de ECLOF. Ninguna otra IMF tiene una conexión tan global entre las iglesias del Norte y las iglesias del Sur. Esta es una característica que creemos puede y debe ser replicada aún más y de mejor forma en otros CNE locales, puesto que las iglesias locales pueden no solo suministrar los muy necesitados recursos financieros locales sino que también pueden contribuir a ayudar a que ECLOF se convierta tanto a nivel global como local en una organización financiera más fuerte en su búsqueda de medios para aliviar la pobreza y reducir la vulnerabilidad. »

Perspectivas de un Oficial de Préstamos en ECLOF Filipinas

ECLOF International
Informe anual 2009

24

¿Puede describir los programas que ECLOF Filipinas está ofreciendo en su región o área?

Ahora mismo, en el sur de Palawan ofrecemos tres programas de crédito. Para los emprendedores, tenemos préstamos para pequeñas y medianas industrias; también tenemos préstamos micro-individuales para empresarios de clase media. Por último, tenemos un programa de préstamos diseñado por ECLOF para otorgar Préstamos para Cultivos de Arroz y Agri-préstamos. Los dos últimos fueron diseñados específicamente para enfocarse en las necesidades de la población de Palawan, en donde el principal medio de vida son las granjas.

ROMEO YAP

Me llamo Romeo Yap, Jr. Como oficial satélite en Palawan, mi trabajo es supervisor tres oficinas satélites: Nara, Quezon y Brookes Point. Las tres oficinas cuentan con nueve oficinas de préstamos y seis asistentes.

Fuera de los servicios financieros que brinda ECLOF, ¿hay servicios adicionales que ustedes les dan a los clientes?

Fuera de suministrar servicios financieros, en ECLOF también brindamos servicios que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes, tales como entrenamiento. Ya organizamos sesiones de entrenamiento para los granjeros en dos pueblos, y este año planeamos organizar entrenamientos para nuestros clientes en Brookes Point. En nuestro programa también incentivamos a los granjeros para que replacen métodos tradicionales por prácticas orgánicas y les damos entrenamiento sobre cómo hacerlo. En la actualidad cooperamos con otras ONG que promueven y facilitan los cultivos orgánicos.

Hace un momento mencionó que trabaja en el sur de Palawan; ¿qué puede decirnos acerca de los retos que enfrentan sus oficiales de crédito en el área?

Primero que todo, el primer reto que enfrentamos es la competencia por parte de otras organizaciones que proveen servicios similares a los nuestros. Pero se trata de cómo nuestros oficiales se destacan de la multitud.

Además, el calentamiento global impacta de manera muy grave nuestro trabajo – no solo aquí en Palawan sino también en todo el mundo. No hace mucho, El Niño devastó las fincas de muchos de nuestros clientes. En ECLOF tratamos de ayudarles en todo lo posible, pero esto sigue siendo un gran problema.





ROEL MANAGBANAG

Soy Roel Managbanag. Soy el oficial encargado de la oficina satélite de Nara, en donde he estado trabajando para ECLOF Filipinas durante los últimos cuatro años. Soy también oficial de préstamos.

Fuera de los servicios financieros que ECLOF provee, ¿hay servicios adicionales que ustedes les den a sus clientes?

Fuera de los servicios financieros, les facilitamos la entrega de fertilizantes a nuestros clientes, que a menudo están ubicados en áreas rurales aisladas. Una vez se desembolsan los préstamos, el proveedor les entrega directamente a los clientes los fertilizantes. El año pasado también llevamos a cabo sesiones de entrenamiento para los granjeros aquí, en nuestro pueblo. Además, si nuestros clientes necesitan que yo les de ayuda personal, lo hago pues tengo un título en agricultura.

¿Cuáles son los retos que sus clientes enfrentan en la región?

Los retos que nuestros clientes enfrentan fueron en un principio las pérdidas que han tenido debido a los efectos de El Niño en sus granjas. En segundo lugar es el recorte de la irrigación por parte de la Autoridad Nacional de Irrigación (ANI) para los cultivos de arroz que los granjeros han sembrado. Estos son los retos que veo que mis clientes enfrentan.

HECTOR CHAVES

Soy Hector Chaves, uno de los oficiales de préstamos en la oficina satélite de Nara. ECLOF Filipinas me contrató recientemente. Soy uno de los oficiales que administra los programas de préstamos para ayudarles a los granjeros. Ofrecemos dos tipos de préstamos: Préstamos Agrícolas y Préstamos para Cultivos de Arroz.

Cuéntenos acerca de algunos de los retos que usted encuentra en su trabajo con sus clientes.

Uno de los retos que encontré mientras buscaba clientes es el número de competidores. Hay muchas compañías que tienen también los mismos programas que nosotros para personas que serían clientes nuestros. Por lo tanto necesitamos incrementar nuestra presencia y construir una fuerte reputación en cuanto a servicios si queremos ser los proveedores de crédito escogidos en la región. Otro reto es el clima, que nuestros clientes también han mencionado como un gran problema en las sesiones de orientación que he llevado a cabo. El calentamiento global en verdad ha devastado los cultivos de los granjeros y les ha dificultado mucho el volver a hacer negocios.

Pero cuando se enteraron de ECLOF, tuvieron nuevas esperanzas para poder trabajar nuevamente sus granjas. ECLOF se ha enfocado en esos retos por medio del Programa de Préstamos para Cultivos de Arroz. Todos sabemos que aquí en Nara cultivar arroz es la principal forma de subsistencia, y en verdad se necesita un gran capital para operar exitosamente. ECLOF les brinda a los granjeros una salida a esta dificultad, permitiéndoles así poner a funcionar sus negocios. Han recurrido a nuestros préstamos y han completado los requisitos hasta ahora con la ayuda de ECLOF. Si no fuera por ECLOF, sería en extremo difícil para ellos volver a operar. Antes de trabajar con nosotros, los granjeros tenían que tomar préstamos con altas tasas de interés, lo que aumentaba sus dificultades. Pero como nosotros cobramos bajos intereses sobre los préstamos, se vuelve mucho más fácil para ellos hacer sus trabajo y aún hasta preservar su forma de vida.





El Sistema de almacenamiento en Bodega fue inaugurado por primera vez en 2006.

ECLOF Uganda trabaja con dos bodegas y estas almacenan tres tipos de productos: maíz, café y vainilla. Todos los productos almacenados en la bodega se venden puesto que este tipo de cosechas tienen un mercado disponible.

ECLOF International
Informe anual 2009

26

ECLOF Uganda: una ejemplar forma de asociaciones exitosas

Sistema de almacenamiento en bodegas:
una astuta & innovativa manera de ECLOF
para apoyar a los granjeros en Uganda

El papel de ECLOF Internacional involucra el llegar a los más remotos hogares rurales para ofrecerles servicios de desarrollo financiero y comercial a los grupos sociales marginados. ECLOF Uganda ha encontrado una astuta e innovativa manera de llevar a cabo esta tarea por medio del «sistema de almacenamiento en bodega», promoviendo así el desarrollo humano sostenible a los granjeros de Uganda.

¿Qué es?

El mayor problema que los granjeros de Uganda tienen que enfrentar constantemente es la crítica caída en los precios de las cosechas debido a un exceso de oferta de productos. Como consecuencia de ello, los productos del granjero son comprados al precio más bajo por los intermediarios durante períodos de abundante cosecha para después ser revendidos a precios exorbitantes a los mismos granjeros cuando vuelve la escasez. Estos intermediarios han podido obtener enormes diferencias en precios debido a la falta de organización de los granjeros, la falta de información y la falta de capacidad para almacenar lo que han producido.

He aquí el sistema que ECLOF Uganda ha creado para ayudarles a los granjeros en contra de la explotación. Por medio de una ingeniosa asociación con instituciones agrícolas que poseen bodegas certificadas, ECLOF Uganda les brinda facilidades de almacenamiento a los granjeros durante los períodos cuando los precios son bajos. En las bodegas, se guardan los productos y sólo se venden tres o cuatro meses después cuando los precios en el mercado han aumentado nuevamente debido a la escasez de los mismos. Más aún, estas bodegas les ofrecen seguridad adicional puesto que los productos están totalmente asegurados.

¿Cómo exactamente funciona el sistema?

La bodega certificada es seleccionada por ECLOF Uganda junto con los miembros ejecutivos de las agrupaciones de granjeros. Todas estas bodegas tienen sistemas establecidos y equipos administradores. Los equipos administradores incluyen a un gerente, un contador y un encargado del mantenimiento de datos y un oficial de mercadeo y negocios. Los dos últimos son muy importantes puesto que están involucrados en el mercadeo de los productos del granjero, en hallar compradores potenciales que ofrezcan mejores precios y en prever los incrementos en precios para aconsejarles a los administradores de la bodega, a ECLOF y a los líderes de los granjeros cuándo y a quién venderles el producto. No solo a través del sistema los granjeros están los granjeros protegidos de la explotación de los intermediarios sino que también se les pone en contacto con compañías e instituciones que les compran los productos al por mayor y así les dan mejores precios. En realidad, la mayoría de los asociados gerenciales de las bodegas son instituciones que compran los productos de los granjeros a precios muchos mejores, tales como Masindi Seed Grain.

¿Dónde está el préstamo y cómo se paga?

Lo que es especialmente interesante con este sistema es que hay varios mecanismos de seguridad internos. Los granjeros obtienen de ECLOF Uganda un pago anticipado en la forma de un préstamo. Puesto que los productos están almacenados se los considera una garantía, auto-seguro y ahorro obligatorio. El período de pago es generalmente de cinco meses. En los primeros cuatro meses, cuando los productos están almacenados en la bodega, se espera que los granjeros le paguen sólo intereses a ECLOF Uganda. El préstamo en sí usualmente se paga en el quinto mes, cuando los productos ya han sido vendidos.

Para los granjeros que no siguen los planes programados para el pago de los préstamos, ECLOF Uganda tiene la posibilidad de deducir el dinero después de la venta del producto y les da a los granjeros el saldo que quede. Para aquellos que pagan según el plan, ECLOF les da el dinero después de la venta del producto más cualesquiera ganancias obtenidas.

Todos los granjeros son conscientes del precio al que sus productos son vendidos por medio de sus líderes que trabajan conjuntamente con ECLOF y los administradores de la bodega. Un análisis costo-beneficio fue desarrollado por ECLOF Uganda para permitirles a los granjeros saber exactamente en qué costos incurrirán (e.g. almacenamiento, seguridad, pago de préstamos, etc.) y qué beneficios recibirán. Bajo este arreglo, ECLOF Uganda puede obtener todos sus ingresos y tiene asegurado el 100% del pago de sus préstamos.

ECLOF International
Informe anual 2009

27

El carácter único de ciertos productos crediticios que ECLOF Uganda ofrece, tales como el sistema de almacenamiento en bodega, le permite a nuestra organización ser altamente competitiva. Este sistema cumple con las necesidades financieras de un segmento de nuestros clientes – los granjeros – que otras instituciones financieras han ignorado debido a la falta de garantía. ECLOF exitosamente ha suplido las necesidades de esta gente al asegurarse de que sus productos actúan como garantía y ha diseñado un sistema de crédito que suple las necesidades financieras de los granjeros.

Siguiendo este ejemplar sendero de ECLOF Uganda, Centenary Bank – el más grande banco comercial que posee Uganda – está llevando a cabo ahora un plan crediticio piloto similar de entregas.

Historia de una exitosa asociación: ECLOF Uganda & el Proyecto Internacional Heifer brindando a los granjeros la manera de comenzar

ECLOF International
Informe anual 2009

28

ECLOF Uganda ha diseñado un interesante esquema de préstamos en asociación con PIH, dándoles a los granjeros la manera de comenzar. Es un producto de préstamos de ganadería que se enfoca en grupos de granjeros y granjeros afiliados a la iglesia. Este producto crediticio fue diseñado para incrementar los niveles de vida de los granjeros al aprovisionarlos con créditos de ganadería seguros.

PIH fue fundado en 1947, sólo un año después de ECLOF y las dos organizaciones comparten un rico fondo de valores comunes. PIH brinda obsequios de ganado y entrenamiento para ayudarles a las familias a mejorar su nutrición y a generar ingresos de manera sostenible. Una característica destacada de su trabajo es la visión que tienen de los animales como «préstamos vivientes» porque a cambio del ganado y el entrenamiento las familias aceptan darle una de las crías del animal a otra familia necesitada. PIH denomina este acto «Pasar el Obsequio».

Por medio de su asociación, ECLOF Uganda le permite a PIH expandir su alcance enormemente al mismo tiempo que PIH le brinda a ECLOF un canal claro para sus préstamos. En especial, los préstamos de ECLOF están destinados a la compra de novillas. Los granjeros que reciben estos préstamos no han recibido ninguna novilla de PIH directamente o por medio del acuerdo de «Pasar el Obsequio». Los granjeros obtienen rápido acceso a las novillos cuando de otra manera no lo hubiesen podido hacer y asumen total propiedad de la novilla una vez paguen totalmente los préstamos. Por su parte, PIH les brinda ayuda muy necesitada en la identificación y transporte de novillas de calidad y de asistencia por medio de cuidado veterinario.

¿QUÉ BRINDA ECLOF?

- Crédito a miembros calificados dentro de los grupos de PIH
- Administración y supervisión de todas las actividades de crédito, e.g. evaluación, desembolso y recuperación
- Las mejores prácticas para asegurar el apropiado funcionamiento del crédito y de las operaciones de ahorro
- Entrenamiento crediticio básico y mantenimiento de las cuentas de los clientes.
- Enlace con la parte ejecutiva de PIH para asegurarse que los esquemas de ahorros y auto-seguro son bien administrados.



¿QUÉ TIENE QUE HACER EL GRANJERO?

- Adherirse a todas las políticas y principios tal como se explican en el Memorando de Entendimiento.
- Asegurar el pago cumplido del préstamo, los seguros y otras cuotas tal como se acuerda en los términos y condiciones
- Participar activamente en el entrenamiento y otras actividades relacionada que organizan tanto ECLOF Uganda como PIH



Todos los granjeros reciben entrenamiento intensivo en el cuidado y manejo de animales. Más aún, PIH también suministra garantías especiales y recomendaciones a los grupos que tienen préstamos de ECLOF Uganda.

El principal riesgo que corren los granjeros es la pérdida de las novillas debido a enfermedad. Es por esto que, antes de recibir el préstamo, se les exige a los granjeros que adquieran un seguro completo para su ganado. El uno por ciento del préstamo de ECLOF entonces va directamente a una reconocida compañía de microseguros.

El préstamo mismo es pagado basándose en la venta de la leche producida por las novillas. Más aún, la mayoría de los grupos que reciben préstamos tienen neveras para enfriar la leche adquiridas por medio de préstamos de ECLOF. Se requiere que los miembros de grupos traigan la leche a la planta lechera y así reciben un pago al final de cada semana por la cantidad de leche que hayan suministrado. Para quienes tienen préstamos individuales de ECLOF, parte del dinero es deducido por la gerencia de la planta lechera para el pago de sus cuotas. Si hay algún saldo, este se les da a los granjeros. (RB/AD)

¿QUÉ BRINDA PIH?

- Garantías y recomendaciones a los grupos que piden préstamos a ECLOF Uganda
- Información a los grupos apoyados respecto al acuerdo de asociación (e.g. entre ECLOF, PIH y grupos de PIH).
- Ayuda a los miembros de PIH en la identificación y transporte de novillas de calidad que han sido compradas usando préstamos de ECLOF.

Extractos de cuentas

Balance
al 31 de diciembre, 2009

(cifras en francos suizos)

ECLOF International
Informe anual 2009

30

Activos

	2009	2008
Préstamos a largo plazo a Comités Nacionales	33.647.716	32.307.897
Provisiones netas sobre montos a recibir de CNE	(8.258.200)	(2.520.077)
Préstamos netos a largo plazo a CNE	25.389.516	29.787.820
Inversiones a largo plazo	840.244	450.124
Total activos a largo plazo	26.229.759	30.237.944
Activos actuales	7.181.519	9.189.073
Total Activos	33.411.278	39.427.017

Pasivos & balances de fondos

Total fondos	32.714.281	38.721.346
Pasivos a largo plazo	80.000	563.800
Pasivos actuales	616.997	141.871
Total pasivos & balances de fondo	33.411.278	39.427.017

<u>Fondos</u>	BALANCE DE FONDOS al 1 de enero	TOTAL INGRESOS	TOTAL GASTOS	EXCEDENTES BRUTOS (- DÉFICIT) Antes de transferencias entre fondos	BALANCE DE FONDOS al 31 de diciembre
Generales	449.755	1.428.841	2.918.274	-1.489.433	-59.070
Capital general	9.584.734	331.757	1.518.909	-1.187.152	8.397.582
Capital para desarrollo	23.875.465	952.350	4.189.211	-3.236.861	21.060.981
Asistencia técnica	756.554	206.870	399.805	-192.935	563.619
Desastres	1.097.818	-	-	-	1.097.818
Garantías	1.974.781	100.947	-	100.947	1.653.351
Otros fondos	982.239	-	1.631	-1.631	0.000
Total 2009	38.721.346	3.020.765	9.027.830	-6.007.065	32.714.281
Total 2008	46.424.282	4.447.573	12.150.509	-7.702.936	38.721.346

Cuenta de Ingresos & Gastos

al 31 de diciembre, 2009

(cifras en francos suizos)



Argentina



República Dominicana



Ecuador



Perú



Bolivia



Colombia



Uruguay Equipo & Junta



América

- Argentina
- Bolivia
- Brazil
- Colombia
- República Dominicana
- Ecuador
- Jamaica
- Perú
- Uruguay

Equipos nacionales de ECLOF

2009





Costa de Marfil



Kenia



Uganda



Tanzania Sucursales Arusha & Moshi



Tanzania Sucursal Usa River & Oficina Central



África

- Camerún
- Costa de Marfil
- Ghana
- Kenia
- Tanzania
- Uganda
- Zambia



Armenia



India



Filipinas Sucursales Manilla & Baguio



Sri Lanka



Myanmar



Filipinas Sucursal GMA



Filipinas Sucursales Palawan & Abatan

**Asia
& Cáucaso**

- Armenia
- Myanmar
- Filipinas
- India
- Sri Lanka

ECLOF Internacional Junta & Secretariado Internacional

2009

Junta Internacional

Martin Kyndt
Presidente

William Temu
Vice-Presidente

Guillaume Taylor
Tesorero

Ruth Egger-Tschaeppeler
Albert Essamuah

Carmel Goonetilleke

Christine Helen Grumm

Edgar Guardia

Hendrik Aart Johan Moll

James Neal

Abigail Nelson

Alexander Poghossian

Karl J. Rechsteiner

Roswita Schmidt

Per Söderberg

María de los Angeles Torres

Erlinda Torres-Velarga

Hellen Grace Akwii

Torres-Velarga

Ada Wiscovitch

Hielke Wolters

Secretariado Internacional

Irene Banda Mutalima
Directora Ejecutiva
& Secretaria de la Junta Directora

Patrick Dogbe
Director del Programa
de Microfinanzas

Joy Cadangen
Directora Financiera

Beatrice Chibawe
Coordinadora de proyectos
de Microfinanzas

Roger Said
Oficial de Programas

Victoria Feliu
Asistente de Programas,
Sector Financiero

Barbara Doswell
Asistente de Programas,
Sector Operaciones





**ECLOF
International**

Route de Ferney 150
1211 Geneva
Switzerland

Teléfono: +41 22 791 63 12

Fax: +41 22 710 20 05

Email: office@eclof.org

Web: www.eclof.org